

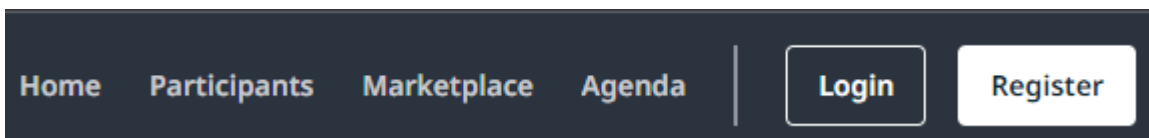
Networking building: Brokerage events

Una de las maneras más eficientes para la construcción de redes y vínculos internacionales son los *Brokerage events*. Estos eventos son espacios virtuales de relacionamiento a partir de una *matchmaking platform*, donde los investigadores se registran junto a datos elementales y pueden realizar una breve presentación sincrónica y acordar reuniones 1:1 para conversar sobre potenciales colaboraciones.

El evento usualmente dura uno o dos días y se realiza en horario de Bruselas. No obstante, al quedar registrado, el sistema permite continuar realizando reuniones virtuales hasta 3 meses posteriores a la realización de la actividad. Esto lo convierte en una poderosa herramienta de relacionamiento con investigadores de distintas partes del mundo.

Inscripción y preparación del perfil

La plataforma sobre la que corren los *Brokerage events* usualmente es b2match.io, aunque cada una tiene una dirección particular. Al momento de registrarse es necesario entrar por la opción “Register” que se encuentra al extremo derecho de la barra de opciones.



Allí nos pedirá un correo de registro o la opción de registro automático con una cuenta de Google o LinkedIn. Luego, en los casos en que el evento sea tanto presencial como virtual, lo primero que nos consultarán es nuestra modalidad de participación. Si el evento es exclusivamente virtual, estas preguntas no aparecerán en el registro.

La siguiente hoja del formulario contiene los datos de perfil: nombre y apellido, posición en su organización, teléfono celular y foto, además del huso horario correspondiente (los horarios le aparecerán luego en función de la hora local donde se encuentre registrado).

A continuación, le solicitarán la información de perfil institucional: nombre, tipo de organización (universidad, centro de investigación, agencia, empresa, etc.), sitio web, el logo y la descripción institucional. Con relación a este último punto es muy importante la construcción del mensaje ya que será uno de los principales “señuelos” que tendremos para atraer la atención de quienes están navegando la plataforma. Se debe construir un mensaje centrado en el valor diferencial de la institución en comparación con otras organizaciones que trabajan el mismo tema, por ejemplo:



University / Applicant

Universidad de los Andes

During the COVID-19 pandemic, the University of Los Andes led the CoVIDA project, an initiative in partnership with the District Health Secretariat of Bogotá, the National University of Colombia, and the University Hospital of the Santa Fe Foundation in Bogotá. This project made a significant contribution to active epidemiological surveillance and the monitoring of the SARS-CoV-2 virus by conducting 100,000 free PCR tests for the detection of the coronavirus. CoVIDA was also responsible for "The vaccine belongs to everyone," a barrier-free, fast, and free immunization campaign (against COVID-19 and other diseases) for people of all ages, targeting areas with a higher vulnerability population.

This experience left multiple installed capacities, such as a detailed analysis of prevention, preparedness, and response activities in Latin America for pandemics, identifying barriers at the political, social, economic, and regional healthcare system levels. Additionally, there was technology developed for rapid testing with the Genomics Sequencing Center (Gencore), a consolidated laboratory that provides high-quality services in Next-Generation Sequencing (NGS), Capillary Electrophoresis (Sanger), and Molecular Biology techniques. The laboratory has 25 experts, including biologists, microbiologists, bacteriologists with master's degrees in molecular biology, physicists, medical professionals, and engineers, who work on the analysis of the tests. Furthermore, there are two robots that expedite the sample processing.

Posteriormente se completa la sección de "Áreas de interés". Si bien una estrategia puede ser marcar la mayor cantidad posible para aparecer en más búsquedas, es más eficaz tener una selección focalizada en aquellas convocatorias específicas en la que se pretende trabajar. Se recomienda no seleccionar más de tres para las que el perfil institucional construido siga manteniendo un valor diferencial en términos de competitividad. Tener claridad sobre aquello que deseamos hacer es central a la hora de aprovechar los espacios de relacionamiento.

Finalmente, el sistema pedirá confirmación sobre los momentos del evento en que desee participar. Esto varía de evento en evento, pero usualmente cuenta con al menos una Pitch Session y una 1:1 Brokerage Meetings Session, aunque también suele haber espacios de formación.

Concluido con esto, queda creado el perfil, que puede tardar unas 24 horas en habilitarse, pero se deben completar la sección *Opportunities* para que el sistema habilite públicamente el perfil:

Columbus

ASSOCIATION

OPPORTUNITIES

+ Project Cooperation

Add this if you are interested in finding a partner for your project.

+ Expertise

Add your area of expertise and describe what you can offer to other participants.

El texto de estas secciones debe construirse de manera estratégica. En *Project Cooperation* no se trata de construir un proyecto desde cero, especialmente considerando que nosotros no podemos coordinar el proyecto que se postule, sino que debemos ser capaces de identificar algunas actividades que serían interesantes de realizar y que de alguna manera señalen la orientación del proyecto en el que nos gustaría participar. Por ejemplo:

OPPORTUNITIES

PROJECT COOPERATION

Pandemic preparedness and response: An strategic and multidisciplinary contribution from Latin America.

According to emerging evidence from Latin America and other LMICs with similar contextual challenges regarding the need to elevate pandemic preparedness and response-PPR in global public policy and public health agendas, we would be an ideal match for intervention studies to strengthen technical and epidemiological regional and local capacity and resilience, such as:

1. Studies to increase local capacity and development of regional task force on COVID-19, post-pandemic recovery, and emerging disease threats to provide evidence-based solutions for governments to achieve the PPR agenda in the next five years. These studies should guide the development, pilot test and implementation of plans and protocols to mitigate post pandemic effects and strengthen universal health coverage, primary health care and health care system capacities. Articulate evidence from Colombia and Latin American countries that can be transferred to similar low and middle income countries' settings.
2. Interventions to improve surveillance systems by creating a large enough, well-trained health workforce with adequate working conditions to maintain an effective response capacity; investing in robust information systems with open, transparent, real-time, and accurate health data can equip decision makers to make risk-informed decisions to adjust population behaviors; and using mathematical modeling as a tool in understanding health security and outbreak alerts.
3. Risk communication strategies, community engagement to combat mis- and disinformation, vaccination hesitancy, and scientific denialism, especially in extremely underserved populations.
4. Pilot tests to increase PPR capacity in Colombia and the LATAM region. The COVID-19 pandemic emerged in a context that lacked adequate preparedness, a coordinated response, and leadership at the global, regional, national, and community level. South American countries were among the hardest hit in the world by the pandemic, if not the hardest, showing the need to increase PPR capacity.

This call prioritizes the global and international dimension of the project. As a Colombian institution (with direct EU funding), we could add value to an EU consortium in all these lines or others that we can discuss.

We are searching for Coordinators of proposals, or Consortia interested in involving a strong international dimension to their projects.

Topic

HORIZON-HLTH-2024-DISEASE-03-11-two-stage: Pandemic preparedness and response: Adaptive platform trials for pandemic preparedness


Type

Partner seeks Consortium/Coordinator

Como se puede ver, se proponen una serie de acciones que la institución está en condiciones de abordar en el marco del proyecto y se señala que está buscando un coordinador de consorcio.

Selección de potenciales socios para reuniones

Contando ya con un perfil, podemos comenzar a buscar socios. En el menú inicial tenemos cuatro opciones:





The image shows a dark grey navigation bar with four white text links: Home, Participants, Marketplace, and Agenda.

Claramente, Home es para volver al inicio de la plataforma, las otras opciones son:

- Participants: Nos permite navegar entre todos participantes inscriptos en el evento y realizar búsquedas con filtros. Volveremos aquí pronto.
- Marketplace: Podemos revisar los proyectos de cooperación que han subido todos los participantes, de manera de encontrar el más afín a nuestra propuesta.
- Agenda: Nos permite revisar las actividades del evento y bilaterales en las que declaramos que queríamos participar (permite agregar a dar de baja actividades no seleccionadas previamente).

Si Entramos por la opción participants, podremos hacer la navegación por organización o por persona. Al entrar por persona tenemos una caja de texto y filtros de búsqueda:



BOOKMARKED 

MATCHMAKING

ORGANIZATION TYPES

Company (SME) (127)

University (87)

R&D Institution (70)

Authority/Government (65)

[Show more \(5\) ▼](#)

AREAS OF ACTIVITIES

En este sentido, los filtros más importantes son “Organization type”, donde en una primera búsqueda filtraremos universidades e instituciones de investigación, y “activities” que nos permite seleccionar la convocatoria que nos interesa.


RESALTADO: Es importante antes de empezar a hacer las búsquedas tener una lectura conjunta entre el Broker y el investigador, de las convocatorias disponibles y cuales les resultan no solo más interesantes sino además identificar en cuáles se posee las mayores ventajas comparativas, tanto individuales como institucionales.

A medida que vayamos identificando perfiles que nos parecen interesantes como potenciales socios, los podemos marcar (“bookmarked”) para volver a ellos más adelante.




Columbus


ASSOCIATION

Es importante recordar que las Universidades Latinoamericanas no pueden coordinar, por lo que la búsqueda de un coordinador europeo es central para prosperar con el proyecto. No obstante, también es importante saber que no todos los participantes tienen decidido al momento del evento si van a coordinar o no y, mayoritariamente, se inscriben como “en búsqueda de coordinador” para evitar que los pedidos de reunión los desborden. En esta etapa, lo importante es generar nuevos contactos.







Kardelen Kala
NCP Brussels
BRUSSELS, BELGIUM
[hub.brussels >](#)








Renata Rycerz
WARSAW, POLAND
NCBR >





Yotam Beit-Yannai
NCP Cluster 3 for Israel
JERUSALEM, ISRAEL
Israel Innovation Authority - ISERD >



Agendamiento de socios

Una vez que tengamos elegidos los contactos que queremos explorar, el siguiente paso es tomar un primer contacto a través del chat de la plataforma (el icono con una caja de diálogo negra al lado del botón de “Request Meeting”). Para ese momento es conveniente volver a preparar un texto de presentación en donde nos presentemos, mencionemos la convocatoria que tenemos en común y por la cuál lo contactamos y repitamos muy sintéticamente el valor agregado diferencial que pusimos en el perfil institucional. Finalmente, es posible que el interlocutor no sepa que la convocatoria tiene como prioridad la cooperación internacional, por lo que es válido mencionarla,



reforzando el concepto de que las instituciones colombianas podemos participar plenamente y recibir financiamiento. Por ejemplo:

Dear XXX,

My name is XXX. I am a researcher at XXXX in Argentina, and I am contacting you regarding the HORIZON-HLTH-2024-DISEASE-03-11-two-stage call. During the COVID-19 pandemic, I led an initiative in partnership with the District Health Secretariat of my city, the National University of XXX, and the University Hospital of XXX. This project made a significant contribution to active epidemiological surveillance and the monitoring of the SARS-CoV-2 virus by conducting 100,000 free PCR tests for the detection of the coronavirus. The project was also responsible for "The vaccine belongs to everyone," a barrier-free, fast, and free immunization campaign (against COVID-19 and other diseases) for people of all ages, targeting areas with a higher vulnerable population.

The HORIZON-HLTH-2024-DISEASE-03-11-two-stage call prioritizes the global and international dimension of the project. My team and I are searching for a coordinator of proposals or consortia interested in involving a strong international dimension in their projects. As a Colombian institution, we could add value to an EU consortium. I would be glad to chat with you about the potential of working together.

Probablemente la respuesta tome unas 24 horas, aunque todo el proceso se acelera cerca de la fecha del evento. Si la contraparte acepta la reunión, podemos mandarle un "request meeting" y fijar día y hora en la agenda para la reunión bilateral.

Reuniones 1:1 y follow up

Una vez que tenemos agendada la reunión para el día del evento, es muy importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Indagar el perfil (función) de la persona dentro de una organización.** En los Brokerage, pueden participar distintos perfiles, los más comunes son: investigadores, consultores, personal de gestión internacional de las instituciones, etc. En función de su cargo dentro de una organización, se pueden preparar preguntas. Por ejemplo, si es un investigador, sería importante conocer si tiene interés por el Call particular, y si está preparando una propuesta. Si es un gestor internacional, que se encarga de buscar oportunidades para sus investigadores, es ideal establecer un puente para entrar en una relación más directa con sus investigadores.
- **Mantener una actitud abierta:** Aunque el objetivo concreto es la participación en un Call específico, es importante mantener una actitud de colaboración abierta a otro tipo de iniciativas. Para ello, es clave **abrir el juego**. Es usual encontrar investigadores que también están buscando coordinadores de propuestas. En estos casos, cuando ambos están buscando lo mismo, hay varias posibilidades: abrir la posibilidad de buscar juntos

Columbus

ASSOCIATION

coordinadores; buscar otras posibilidades de convocatorias bilaterales, y ofrecer alternativas de colaboración: eventos, papers, movilidades cortas, visitas, etc.

- **Preparar un pitch:** presentación breve de las fortalezas de la investigación individual, del grupo y la institución. Adicionalmente es importante, dar a conocer que el país (Colombia en este caso) como estratégico para el Programa Horizonte Europa, aclarar que puede participar como socio en pleno derecho de las propuestas; y particularmente que esto da acceso a la región Latinoamericana. Muy importante terminar el pitch, con una oportunidad concreta. Por ejemplo “nos interesa ser parte de una propuesta que pueda...” “nos interesa trabajar con socios en ciertos países europeos, para “...
- **Rapport.** En el cara a cara es muy importante la sintonía que se genere entre ambos interlocutores y no solo tener un discurso para decir. Es conveniente tener a mano el pitch preparado pero permitiendo que la conversación fluya y no concentrarnos en *decir*, sino en *conectar*.
- **Las reuniones en los Brokerage, son cortas.** Máximo 20 minutos. Antes de que acabe la reunión, lograr agendar otro espacio, si se vislumbran actividades o potencialidades. Al terminar la reunión, asegurarse de enviar todos los datos de contacto, perfil externo (red académica, LinkedIn), y quedar en contacto. La Ficha de investigador, puede ser muy útil utilizarla en este momento.
- **Registro.** es conveniente hacer un seguimiento posterior registrando qué entrevistas generaron interés para el investigador y para el interlocutor, cuáles son las chances de que acepte una coordinación o de trabajar en otros proyectos conjuntos.

Pitch Session

La Pitch Session es un momento dentro del evento donde los participantes se presentan. Usualmente las plazas están limitadas, se define un tiempo máximo de presentación y se prioriza las presentaciones de aquellos que coordinan y buscan socios y en segundo lugar, a aquellos que buscan coordinador. En algunos eventos, la Pitch Session es exclusivamente presencial.

Para esta sesión, la coordinación del evento proveerá de un *template* de presentación de manera de garantizar que sean todas homogéneas. En ellas se suele solicitar:

- **Datos institucionales:** Tipo de organización, datos de contacto, logo y *keywords* en relación a la expertise del participante.
- **Rol en el proyecto:** si se pretende ser coordinador o participante, y una mención a antecedentes y redes institucionales aliadas (gobiernos, organismos internacionales, etc).
- **Convocatorias:** lista de *destinations* y *topics* de interés y alguna mención al problema de fondo que se desea abordar y las líneas generales del proyecto.

Columbus

ASSOCIATION

- Impactos: qué tipo de resultados e impactos podrían esperarse y cuál es el aporte en términos de tecnología, habilidades, investigación o experiencias que se aportan al proyecto para alcanzarlos.
- Perfil institucional: expertise y experiencia de la organización, antecedentes en proyectos europeos, mención al equipo que participará en el proyecto por parte de tu organización.
- Conclusiones generales y mensaje final.